

美国政府制定肢解苏联的行动计划始于1981年春,策划大致完成于1986年底,也就是戈尔巴乔夫与里根单独会见之后,前后一共耗时5年多一点的时间。这一行动当时是背着社会公众、政府和国会秘密进行的,知道内情的仅限于高层的少数几个人——总统里根、中央情报局局长威廉·凯西、总统国家安全助理理查德·艾伦和国防部长卡斯帕尔·温伯格。

# 苏联解体中的美国阴谋：找代理人打经济战

哈佛大学历史学家理查德·帕普斯为里根草拟了美国对付苏联战略计划,代号为: NS-DD-75。这个战略表明了美国政策中的“革命性转折”。“我们当前的目标已经不是与苏联共存,而是要改变苏联的制度。”“我们完全有能力借助外部压力来改变苏联制度。”“通过利用苏联内部的弱点来动摇苏联制度是美国的目。”为此,美国展开专门行动,开始在苏联和东欧国家内部寻找他们觉得可靠的代理人——雅克利夫、戈尔巴乔夫、叶利钦这些人恐怕就是他们的工作成果,通过给阿富汗反政府武装以及东欧的反对派以物质和政治支持,使苏联卷入两场尖锐的危机——阿富汗战争和波兰危机。

与 NSDD-75 计划配合的还有另一套反苏经济战方案,代号是: NSDD-66, 策划者是里根的苏联经济顾问亨利·罗恩。美国制定了四步计划,一步一步击溃了整个苏联。

第一步,1981年,里根总统下令对苏联封锁所有石油勘探技术,因为苏联自己并没有独立的石油勘探技术。这一招,使得苏联新的石油勘探几乎全部停止,石油收入无法再增加。1979年,苏联与西欧签订了一个协议,为西欧提供天然气,每年为苏联带来320亿美元外汇。而在1981年,里根通牒苏联,必须封锁天然气管道,完全断绝苏联

## 张大千设局智赚「地皮大王」

20世纪20年代,上海“地皮大王”程霖生好出风头,又喜欢附庸风雅。一次,张大千走进程家豪宅,见厅堂上挂满了名家字画,大多为赝品。张大千不但不说破,反而说:“程先生,你收的字画,珍品很多,可惜不专。如果专收一家就好了。”程霖生怦然心动,问:“你看收哪家好?”张大千说:“你喜欢石涛(清初山水画家),就收石涛好了。”程霖生附和道:“我要收石涛,一定先要弄一幅堂之宝。我这厅堂这么高敞,假如挂幅几尺高画,岂不难看。”张大千回家后找到一张二丈四尺的宣纸,精心仿作一幅石涛的大中堂,找了个书画掮客(托儿)来,叫他去兜揽程霖生的生意,并叮嘱说:“一定要卖 5000 个大洋,少一文也不行。”程霖生看到掮客带来的这幅大中堂,很是中意地说:“我不还你的价,5000 就 5000。不过,我要请张大千来看过,他说是真的我才买。”哪知张大千一看,脱口而出:“假的!”程霖生当然也就没有买这幅中堂。

掮客怒气冲冲地赶到张家。张大千笑着告诉他:“你过两天再去程霖生,就说这幅画张大千买去了。”过了几天,掮客去拜访“地皮大王”,说那张大中堂被张大千以 4500 大洋的价格买去了。因为张大千重新鉴定后认为,这幅画确系真迹,之前是一时看走了眼。程霖生想了一下说:“你想法子弄回来,我出 9000 大洋买。”过了几天,掮客回话说,张大千是一时鉴赏有误,但如果程面前改口,倒像串通了骗人似的。为了对掮客表示歉意,所以他自己买了。听了这番解释,程霖生略为消气,但对二丈四尺的石涛山水,向往之心更切:“那么,他卖不卖呢?”“当然卖。”“要多少?”“程老板已经出过 9000,再加 1000,凑成整数。”掮客接着说,“我没告诉他程老板要买,恐怕他狮子大张口。”“好,一万就是一万。”张大千就此赚了个大便宜。更有意思的是,程霖生后来收藏了 300 多幅石涛的画,其中大半都出自张大千之手。(摘自《文史博览》第 3 期)

任何赚取美元外汇的机会。

第二步,1982年,欧洲给予苏联优惠的贷款利率 7.8%。但是,里根总统威胁欧洲,如果不将对苏联的贷款利率提高到 17%,欧洲的银行将不得与美国的银行做生意。欧洲屈服了,一夜之间提高了对苏联的贷款利率,完全断绝了苏联任何融资的渠道。

第三步,1985年,美国照会沙特亲王法赫德,要求其扩大石油生产,使得国际原油价格由当时的 35 美元一桶直降到 12 美元,使苏联的石油出口立刻受到冲击,每年减少 100 亿美元的石油出口。

第四步,美国决定让美元贬值 25%,使苏联手中的 200 亿美金购买力只剩下 150 亿。当时苏联正在阿富汗打仗,美国为了拖住苏联,给予阿富汗军队武器装备,使得苏联每年还要投入 50 亿美金的军费。

当时的苏联,政府每年必须要拿出 100 亿美元来购买民生用品,100 亿美元来购买军用零件,所以至苏联解体,其国内民生用品严重短缺,军机飞机因缺乏零配件成了摆设,至此,美国抓住苏联的弱点,通过一系列手段,消灭了其当时世界上最大的威胁。

(摘自《羊城晚报》王伟/文)

## 炒作便宜货 齐国得黄金

周朝到春秋时代,面临一个财政上的难题:经费不足,各诸侯国都不想上贡。那个时候挑起重担的是齐国,齐国总统小白(齐桓公)精心包装了一个树立自己品牌的口号:尊王攘夷。攘夷不难,加强军事力量,狠狠揍几个国家就行;尊王不容易啊,大家都爱欠周朝俱乐部的会费,总不至于齐国替别的国家垫付吧?也不至于开着战车去催会费吧?小白总统正为此事愁着,管仲出主意了:“江淮一带有个地方产茅草。我们请周朝天子派军队将这一块地段暂时控制起来,然后发布信息:周朝要去泰山举办祭神会议,要参加会议的,自己带垫子来坐。这垫子必须是用江淮之间的特产茅草织成的,进入会场前要严格检查垫子,不是我们要求的货,就别当诸侯了。”此令一出,诸侯纷纷派人去江淮间取茅草织垫子。赶到茅草产地时,周朝的军队早在那里候着。要取茅草,行,拿黄金来。既然天下人都来取,价格也该贵点,一捆茅草就一百两黄金吧。茅草比黄金还贵,几天之内,天下的黄金向周天子手里集中,周王朝居然 7 年不用收会费。

管仲不仅炒茅草,连石头也能炒出金灿灿的黄金来。某年,小白总统哭穷,管仲想出一个石头变金子的主意:“我们在阴里这地方建个周朝纪念馆,然后雕刻纪念品——石璧,按着尺寸卖,一尺的卖一万钱,八寸的卖八千钱,和周王室串通好,让天下诸侯去周朝纪念馆观礼,规定:凡是参观者必须得佩戴我们齐国生产的石璧。”于是,一场观礼,几块没有多少价值的石璧,又将天下黄金纷纷向生产石璧的齐国集中。(摘自《广州日报》2011.9.28 刘黎平/文)

## 汽车也买一送一

卡尔汽车公司是德国奥芬巴赫市一家历史悠久的汽车制造企业。上世纪 30 年代,由于受到其他品牌的冲击,卡尔公司生产的汽车销量持续下滑,公司面临倒闭的危机。董事长奥赫姆设计了一个“买一送一”的促销方案,并且在随后召开的董事会上提出了自己的设想。面对奥赫姆这个疯狂的举动,董事会的所有成员都一致反对这个明显吃亏的做法。一位董事讽刺道:“我所知道‘买一送一’都是免费赠送一些不值钱的商品,如果顾客买一辆汽车,再送他一捆,这明显只赔不赚,非但救不了公司,反而会把我们的家当都赔进去的。”“对,我就是要让顾客看到我们在吃亏。”面对大家的反对,奥赫姆冷静地分析道:“我们现在最大的问题是产品严重积压,导致资金断链,而且我们存放汽车的仓租利息也在不断增加。大家想一想,是让汽车在仓库里烂成一堆废铁,还是收回一定投资成本为好呢?”在奥赫姆的不断坚持下,其他董事才勉强同意让他一试。

1931 年的圣诞节这天,奥芬巴赫市的许多市民看到卡尔汽车公司在报纸上打出的一条诱人广告:谁买一辆马利牌轿车,就可以免费得到一辆吉牌轿车。仅仅一个星期,这条爆炸性新闻就传遍了整个德国,过去无人问津的积压马利牌轿车很快抢购一空,而该公司也一一兑现广告中的承诺,免费赠送一辆崭新的吉牌轿车。

事实上,奥赫姆不仅没有亏本,反而迅速收回投资,赚足人气。因为这些车都是积压的库存车,仅以积压一年计算,每辆车损失的利息、仓租以及保养费等就是一本巨大的数目。而现在,积压的车全部卖光,资金链迅速接上,可以扩大再生产。另外,随着马利牌轿车使用者的增多,该品牌的市场占有率迅速提高,其名声响亮的同时,另一个新的牌子——吉牌轿车也逐渐成为德国中低档轿车市场上的“宠儿”。奥赫姆这种敢于吃亏的销售手段,终于使这家老牌汽车公司起死回生,走出困境,重新赢得市场。(摘自《青春》第 4 期)

## 诗文的拒贿妙用

自古以来官吏就饱受行贿之困扰。一些才情四溢的官场中人,在拒贿的同时写下了无数经典篇章,留下众多极具智慧的拒贿故事。

唐代白居易不仅是一位著名诗人,还是一位清正廉洁的官员,同时也是中国历史上唯一一位通过自己的诗歌作品向社会公布个人收入与财产的古代理官。刚入仕途时,白居易担任政府机关校书郎,是个抄抄写写的文秘,他在诗中道:“小才难大用,典校在秘书。俸钱万六千,月给亦有馀。”不久,因表现不错,工资翻了一番,他作诗:“月榭谏纸二千张,岁愧俸钱三十万”。接着,外派到苏州任刺史:“十万户州尤贵赏,二千石禄敢言贫。”随后,白居易调回京城,为宾客分司,工资已是他刚入仕时的十倍:“俸钱八九万,给受无虚月。”白居易用这样的方式,不让别人有行贿的机会,也没给自己留受贿的空间。

北宋宰相王安石善于诗文,一个地方官以为他肯定喜爱“文房四宝”。为投其所好,那人给他送去一块砚石,并当面对他说:“这块砚真好!”王安石问:“好在哪里呢?”那人答曰:“呵之即可得水!”王安石一口拒绝,笑吟道:“纵得一提水,又能值几何。”羞得那人无言以答,只好收起宝砚起身告辞而去。

清代张伯行在福建和江苏任巡抚、总督时,极力反对以馈赠之名,行贿赂之实,并写过一篇禁止赠送的《“一”字诗》:“一丝一粒,我之名节;一厘一毫,民之脂膏。宽一分,民受赐不止一分;取一文,我为人不值一文。谁云交际之事,廉耻实伤;倘非不义之财,此物何来?”此文言简意赅,浩气凛然,表现了他对拒礼拒贿的深刻认识。这种严于自律,堂堂正正,使行贿纳礼之辈望而却步。张伯行正是凭借着这种坚定的为官立场,成为了“清廉刚直,政绩卓著”的楷模,从而彪炳史册。(摘自《民生周刊》第 10 期 李惠/文)

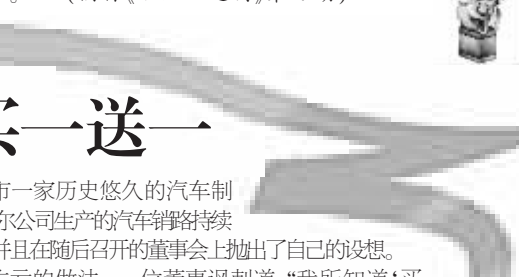
## 大智若愚巧反击

“大智若愚”往往用来形容那些才智出众,但又表面上看上去愚笨、不露锋芒的人。若愚的形象能降低对方的警戒,一旦反击,就会让对方措手不及。

辜鸿铭是我国近代著名的国学大师。有一次,他乘坐公共汽车外出办事,半路上来了几个年轻的外国人。他们极不礼貌地对辜先生穿的长马褂还有留着的小辫子评头论足。辜先生见此也没说什么,只是不动声色地从怀里掏出了一份英文报纸,从容自如地看了起来。那几个洋人好奇地伸长脖子一看,不禁放肆地大笑起来,还一边嚷着:“看这个白痴,不懂英文还要看报,把报纸都拿反了!”等他们闹够了,笑完了之后,辜鸿铭先生慢条斯理地用流利纯正的英语说道:“英文这玩意儿实在是太简单了,不倒过来看,还真没意思。”此言一出,让那几个洋人大惊失色,面面相觑,只好悻悻地离开了。

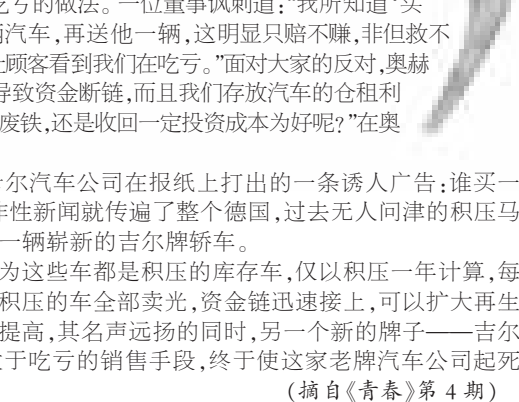
面对外国年轻人的取笑,辜鸿铭先生没有拍案而起,怒目相对,而是装出愚笨的样子,把报纸倒过来看,在他们毫无防备的时候进行反击,话语虽柔和幽默,但绵里藏针,暗讽对方于无形中。(摘自《小品文选刊》第 4 期)

## 张锡良书法对联



张锡良书法对联

## 张锡良书法李白《把酒问月》诗



张锡良书李白《把酒问月》诗



## 走进文萃报美术馆

### 张锡良书法精品展在该馆首度亮相

6月9日,文萃报美术馆正式开馆,同日,张锡良书法精品展在该馆首度亮相。文萃报美术馆位于长沙市芙蓉中路湖南新闻大厦6楼,美术馆分为展厅、创作室、休闲艺术酒吧。文萃报创办美术馆,旨在致力于推广、展示湖南及国内外当代优秀的艺术作品,主要包括国画书法、当代艺术;同时着力发掘本土及本土以外有潜质、有艺术创新精神的中青年艺术家,并且整合优秀的艺术资源和有效的社会资源,打造成为一家具备策展、创作、学术、交流、收藏等诸多功能的专业艺术机构。张锡良现为中国书法家协会会员、湖南省书法家协会顾问、湖南省政协委员、湖南省政协书画室副主任。1993年,他以赵之谦书体四屏获全国第五届书法篆刻展的“全国奖”,成为湖南省第一个获书法全国奖的书法家。曾担任全国第九届、第十届书法篆刻展评委、中国书法第二届“兰亭奖”评委。作为文萃报美术馆首次展览,共展出张锡良书法作品 31 幅。展出的书法作品线条厚重沉稳而并不呆板,既有金石气息又有鲜明的书写的意味,运笔中表现出来的不仅仅是技巧的娴熟,还有一种悠然自得、进退自如的心态。既蕴含着古典风格,又体现出当代审美趣味,给参观者一种清新的感觉。这次展出到 7 月 18 日止。(本报记者)



张锡良书李白《把酒问月》诗



## 湘潭彩民喜获双色球大奖 518 万元

6月12日晚是福彩双色球今年第68期开奖,开出的红球号码是05、17、22、26、32、33,蓝球号码是10。本期出现头奖大井喷,全国一等奖中出117注,单注奖金为518万元,北京彩民狂揽111注,其中110注头奖出自同一家站点,中奖彩票售出于朝阳区三里屯南路18号聚隆园宾馆10588200号投注站,若为一人独中,将揽获奖金5.7亿元,成为中国彩市第一巨奖,超越之前浙江的双色球5.65亿元巨奖。当期我省彩民也收获1注头奖,由湘潭市南湖路2号门面的43029217号投注站中出,这是我省今年中出的第12注双色球一等奖。(游慧)

## 湖南福彩启动关爱白血病儿童大型公益活动

由湖南省福利彩票发行中心联合三湘都市报发起的“让爱走近小天使——关爱白血病儿童大型公益活动”于近日启动。该活动将在全省范围内征集30名年龄在14岁以下(含14岁)即1998年(含1998年)以后出生的白血病儿童患者,届时湖南福彩将提供5000元/户的救助金。如果您想申请资助名额,只要在6月20日之前,登陆http://cj.voc.com.cn/下载并填写申请表,然后将申请材料(申请表、白血病儿童的户籍卡复印件、医院出示的患病证明、身份证明、联系电话)邮寄至湖南省长沙市开福区芙蓉中路一段440号三湘都市报经济新闻中心(邮编:410005),咨询电话:0731-84326299,18684811386。此外,您还可以关注新浪微博@三湘财富俱乐部。据悉,湖南省福利彩票发行中心今后还会联合三湘都市报举办更多的公益救助活动。(侯小娟)

张锡良书法作品李白《把酒问月》诗